**Metalfor apunta a reafirmar su liderazgo en venta de fertilizadoras**

*Estará en Expoagro Digital edición YPF Agro ofreciendo planes de financiación propia y garantía con más de medio siglo de trayectoria en el mercado.*

“Participar es una muy buena herramienta para seguir traccionando las operaciones del segundo semestre del año. Es un desafío. Cuando nos lo propusieron dijimos: viniendo de Expoagro, seguramente el resultado va a ser bueno”, dijo **Javier Grasso, gerente comercial de Metalfor**, fertilizadora oficial de Expoagro Digital, edición YPF Agro.

Metalfor es un habitué de Expoagro con “la pulverizadora oficial”; no obstante, ahora se planteó como objetivo “crecer en el rubro de fertilización y que la gente nos empiece a reconocer. En el primer semestre quedamos como líderes en venta de fertilizadoras. **Estamos con ese propósito y así como lo somos ahora en Expoagro Digital, en Expoagro 2021 Metalfor también será la fertilizadora oficial de la muestra**”, confirmó Grasso.

Con medio siglo de permanencia en el mercado, la empresa hace más de veinte años que incorporó las fertilizadoras a su línea de producción, en distintas variantes. “Estamos tomando acciones en lo comunicacional, en lo estructural y con las opciones de negocio que le damos a los productores respecto a fertilización”, comentó.

**La empresa ha lanzado planes de financiación para todo lo que implica fertilización, con tasa cero (0) y en pesos**. “Eso sin dudas es un muy ventajoso para el productor. Y la financiación es directa de fábrica, sin intervención de entidades crediticias”, completó el gerente.

Para pulverización, **las herramientas financieras que pone Metalfor –para lo nuevo y para lo usado– son tasas atractivas de entre el 18% y el 22%, con plazos de entre 24 y 48 meses**, y se opera a través de bancos. “Hoy los bancos tienen alternativas y las empresas estamos subsidiando tasas para que el productor tenga opciones tentadoras de financiamiento”, explicó.

En este sentido, Grasso resaltó: “Por su capacidad para ser más eficiente, **el productor argentino siempre nos sorprende para bien**, y eso hace que el análisis de herramientas financieras tenga un peso específico alto a la hora concretar una venta, esto sucede cuando las condiciones son atractivas. Este año para Metalfor será muy interesante desde el punto de vista comercial”.

**Otra de las características que se destaca de Metalfor es su servicio posventa**. Tiene 25 locales propios con su sistema ServiCap (servicio y capacitación) distribuidos estratégicamente en toda la Argentina. La empresa no tiene concesionarias. “El cliente puede operar desde cualquier parte del país, gracias a nuestro sistema administrativo integrado. En los ServiCap contamos con las herramientas, vehículos y el personal idóneo al servicio de cliente, pudiendo solucionarle cualquier inconveniente que tenga, ya sea de un equipo del año 94 o de uno de última generación. Esto nos pone en un lugar muy importante porque para Metalfor la mejor máquina es la que no para. Trabajamos para eso, ayudados por nuestros mecánicos y con stock de repuestos en cada ServiCap para asistir a quien lo solicite. Eso es un valor agregado importantísimo porque el productor busca que la posventa sea eficiente”, describió.

Más información en: <https://www.expoagro.com.ar/expoagrodigital/>